



Hvordan gjøre god kontraktsoppfølging med enkle elektroniske verktøy?

Christine Frølich-Braathen, jurist og innkjøpsansvarlig i
Eiendoms- og byfornyelsesetaten



Hvordan profesjonalisere kontraktsoppfølgingen i EBY ?

Hva er våre behov?

- Systematisering og oversikt
- Bedre samarbeid med leverandørene
(= større gevinster)
- Forbedre fremtidige konkurranser
- «Referansebank»

Eksempel; lærling



Aktiviteter for å møte vårt eget behov?

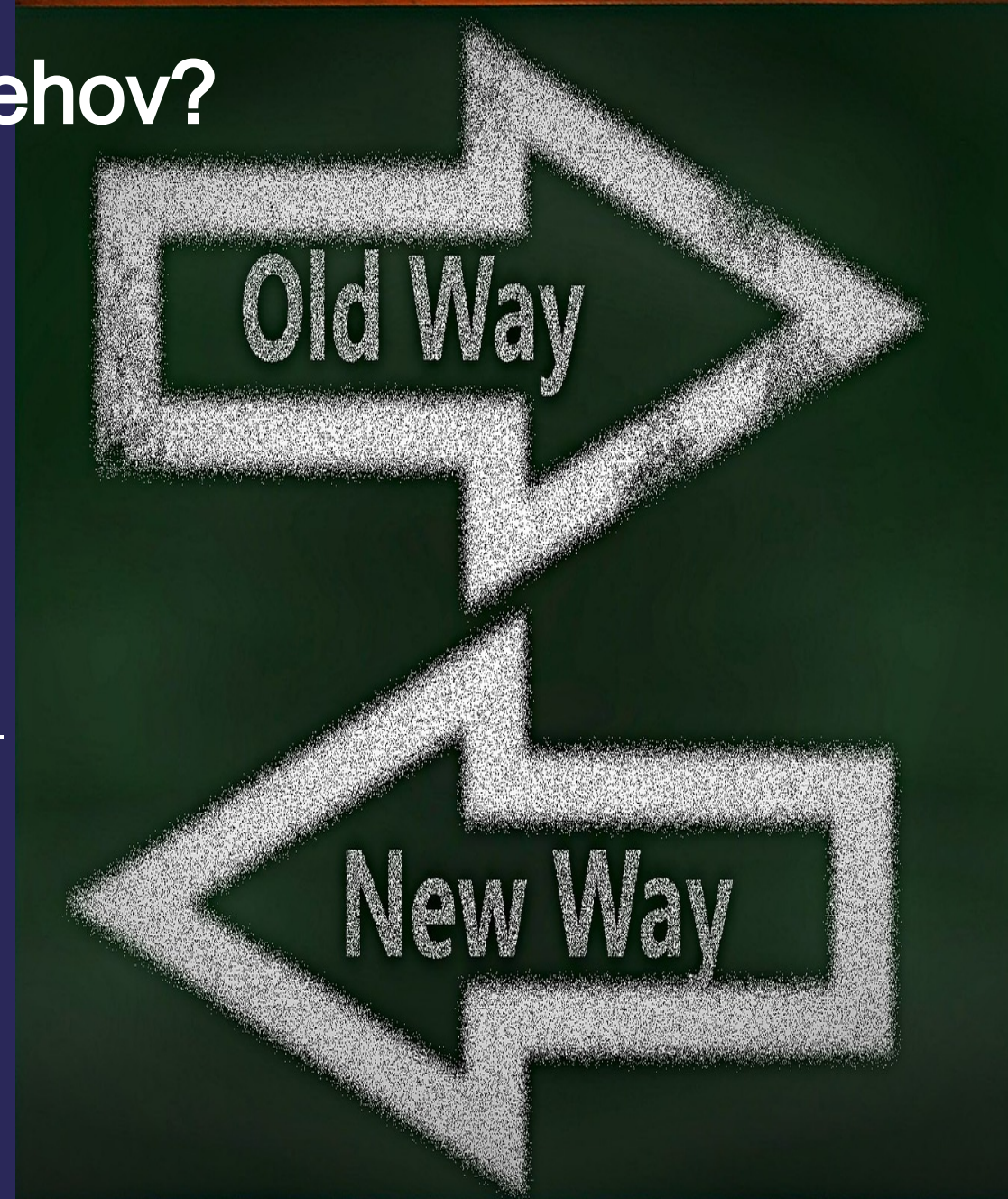
Organisasjonsendring

- Innføring av kategoristyring
- Avklaring av roller/ansvar
- Holdningsendring

Rutineendring

- Innføre elektronisk kontraktsoppfølgings-skjema
- Grunnlag for statusmøte med leverandør

- Ekstra ressurs



Tre tips til innkjøpsledere

FORUTBEREGNELIGHET:

Gjentagende budskap med få, tydelige mål som er lette å nå.
Beskriv tydelig hva som trengs av hver enkelt for at vi sammen skal nå målet.

AVHENGIGHET:

Finn hva virksomhetsledelsen rapporterer på.
«SKJEMBORT» ledelsen med informasjon de enkelt kan vise som gevinster i rapporteringen.

ETTERPRØVBARHET:

Feire og fortell om gevinster dere har funnet og dokumentert.
Vis oversikt over hva som er oppnådd og hvor langt det er igjen til neste mål.

Elektronisk verktøy som hjelpemiddel

- Elektroniske skjemaer for kontraktsoppfølging
- Våre foreløpige erfaringer



I hvilken grad har du tillit til EBY som oppdragsgiver?

Hvorfor ?

Hvorfor ikke ?

I hvor stor grad er lærling benyttet?

I hvilken grad opplever du at oppdragsgiver har tillit til deg som leverandør?

Hvorfor ?

Hvorfor ikke ?

avtalt tid?

Nei

16. Skriv kort hvorfor ikke levering har skjedd ut avtalt tid.

Skriv inn svaret

17. Har leverandøren levert pris i henhold til bestilling?

Ja

Nei

... har levert pris i henhold

... leverer levert kvalitet i henhold til bestilling?

Ja

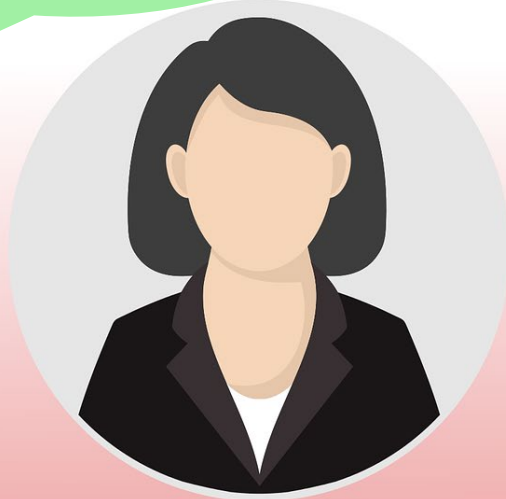
- Systematisering/ oversikt ✓
- Forbedre fremtidige konkurranser ✓
- Bedre samarbeid med leverandør ✓
- «Referansebank» ✓

Det viktigste...

- Holdningsendring og rutiner

Dette var nytt for meg. Har du dokumentert det du nå sier?

Dette må leverandør få vite. Kanskje er det forhold på vår side som er årsaken til noe av dette du påpeker?



Innkjøper



Behovshaver

Leverandør Leverandørsen leverte på forrige prosjekt aldri FDV-dokumentasjon, dukket ikke opp på byggemøter og leverte dårlig kvalitet. Jeg ønsker ikke tilbud fra henne!

Nei, men jeg har jo notert det bak øret..

Men det er jo 2 år siden da..

Dagens budskap

- Lojalitet til avtalene våre
- Gjøre det beste vi kan, med de midlene vi har
- Ikke glem mennesket som ressurs !
- Respekt for den andre part



Kontakt meg gjerne:

christine.frolich.braathen@eby.oslo.kommune.no

